

<<总经理财务管理简明手册>>

图书基本信息

书名：<<总经理财务管理简明手册>>

13位ISBN编号：9787513901789

10位ISBN编号：7513901783

出版时间：2013-5

出版时间：吴芳 民主与建设出版社 (2013-05出版)

作者：吴芳

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<总经理财务管理简明手册>>

内容概要

海报：

<<总经理财务管理简明手册>>

书籍目录

第1章 10招让总经理了解财务 1.财务管理是公司的运营基石 2.总经理要时刻把握好公司的财务管理目标 3.总经理的财务管理观念决定公司的运营方式 4.会计信息让总经理决策有依据 5.会计信息让总经理更好地监督公司 6.把握公司的会计政策 7.总经理要时刻准备砍掉成本 8.一个好的财务制度胜过一百个好的财务人员 9.一个好的财务管理系统能帮助总经理更好地掌控财务 10.注意总经理的财务管理成本 第2章 5招让总经理学会会计常识 11.具有独特魅力的会计语言 12.把会计信息产生当成流水线 13.财务什么最大, 规矩最大 14.会计资料严禁随意销毁 15.把现金账当成总经理的早餐 第3章 8招让总经理读懂财务报表 16.要知公司情况, 先看财务报表 17.财务报表的功能及阅读财务报表需要了解的几个公式 18.如何阅读三大财务报表 19.七步骤深入分析财务报表 20.分析财务报表的两种基本方法 21.四大技巧解决财务报表分析 22.如何从附注中发现问题 23.审计要查财务, 更要查整个流程 第4章 13招管好总经理的现金 24.现金就像人体的血液 25.创造企业的现金奶牛 26.清楚现金循环路径, 才能把握好公司的脉搏 27.现金循环周期 28.现金管理的理念决定现金管理的方法 29.要抓现金, 预算先行 30.如何编制现金预算 31.让财务找到现金最佳持有量 32.金钱是有时间价值的 33.优化企业的资本结构 34.选择最佳的筹资渠道 35.备用金最容易被挪用 36.支票结算更要注意“安全” 第5章 13招让总经理轻松收款 37.不收款, 无钱赚 38.合理制定信用标准 39.现金折扣政策 40.信用期间 41.应收账款的收账 42.测算公司的应收账款周转率 43.如何管理应收账款 44.如何减少应收账款损失 45.日日看收款 46.警惕不良企业逃债36计 47.恰当的方式, 催收应收账款 48.追讨债务的18诀窍 49.收款是一种心理对抗 第6章 15招轰掉总经理的成本 50.锱铢必较出利润 51.理清成本概念 52.成本的分类 53.成本管理的核心: 价值链分析 54.大刀阔斧砍成本 55.通过优化人力资源来降低成本 56.通过科学的机构设置来降低成本 57.降低企业的固定资产成本 58.降低企业的采购成本 59.通过科学合理的预算降低成本 60.清空你的库存 61.严格管理企业的供应商 62.节省企业的日常开支 63.砍掉你的会议成本 64.挥刀自宫, 猛砍自己的面子 第7章 7招税收筹划帮总经理省钱 65.税收筹划帮总经理节省纳税 66.税收筹划的主要内容和途径 67.增值税的税收筹划 68.营业税的税收筹划 69.消费税的税收筹划 70.公司所得税的税收筹划 71.个人所得税的税收筹划 第8章 9招让总经理规避风险 72.财务风险一路相伴 73.警惕五种财务风险 74.财务风险的识别 75.风险度量 76.如何规避财务风险 77.如何避免负债风险 78.投资风险 79.资金管理 80.要有冒险精神 第9章 8招让总经理练就火眼金睛 81.假账永远真不了 82.健全的财务制度是基础 83.内控, 内控 84.建立会计监督制度, 加强会计人员的职业道德教育 85.实物要经常盘点 86.选择最合理的结算方式 87.原始凭证最能说明问题 88.永远相信你的下属都是理性思考的

<<总经理财务管理简明手册>>

章节摘录

版权页：针对现有产品的功能或成本，做系统化的研究与分析，但现今价值分析与价值工程已被视为同一概念使用。

谈判法：谈判是买卖双方为了各自的目标，达成彼此认同的协定过程。

这也是采购人员应具备的最基本能力。

谈判并不只限于价格方面，也适用于某些特定需求时，使用谈判的方式，通常所能期望达到价格降低的幅度约为3%~5%。

如果希望达成更大的降幅，则需运用价格/成本分析，价值分析与价值工程（VA/VE）等手法。

目标成本法：管理学大师彼得·杜拉克在《企业的五大致命过失》一文中提到：企业的第三个致命过失是，定价受成本的驱动。

大多数美国公司以及几乎所有的欧洲公司，都是以成本加上利润来制定产品价格的。

然而，他们刚把产品推向市场，便不得不开始削减价格，重新设计那些花费太大的产品，并承担损失，而且他们常常因为价格的不正确，而不得不放弃一种很好的产品。

产品的研发应以市场乐意支付的价格为前提，因此必须假设竞争者产品的上市价，然后再来制定公司产品的价格。

由于定价受成本驱动的思考模式，使得美国民生电子业不复存在。

另外，丰田和日产把德国的豪华型轿车挤出了美国市场，便是采用价格引导成本的结果。

早期供应商参与法：这是在产品设计初期，选择让具有伙伴关系的供应商参与新产品开发小组。

经由早期供应商参与的方式，新产品开发小组对供应商提出性能规格的要求，借助供应商的专业知识来达到降低成本的目的。

集中采购法：根据各事业单位，或不同部门的需求量，采取集中扩大采购量，从而增加议价空间的方式。

避免在不同部门彼此不知情的情形下，各自采购，造成组织内不同事业单位向同一个供应商采购相同零件，却价格不同，平白丧失节省采购成本的机会。

<<总经理财务管理简明手册>>

编辑推荐

《总经理财务管理简明手册》提取财务知识中企业，高管不可不知的部分，结合真实生动的案例，以简明通俗的形式加以讲解，有的放矢，量身定做，挤出时间读一读，财务问题豁然开朗。

身为企业的经营者，不仅要懂得日常生产管理，更应该懂得把财务管理运用到企业管理之中，为自己的决策找到依据和佐证。

所以企业的经营者在现代的企业管理过程中，通过财务信息把握企业的运作，这是在竞争激烈的环境下取得成功的前提条件。

<<总经理财务管理简明手册>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>